ItaliaOggi Sette

diffusione:88589
tiratura:133263

Compravendite immobiliari, sentenza della Cassazione sulle inadempienze contrattuali

Preliminare, uscire è costoso

Il promittente venditore paga la caparra e il lucro cessante

DI VITTORIO PROVERA*

Il promittente venditore inadempiente al preliminare è tenuto non solo alla restituzione della caparra ma anche al risarcimento del lucro cessante. Nello specifico, in caso di compravendita di bene immobile per il quale è stato stipulato un contratto preliminare, qualora il promittente venditore non adempia ai suoi obblighi e ceda ad altro soggetto il bene, è tenuto non solo alla restituzione della caparra confirmatoria ma anche al risarcimento del lucro cessante subito dal promissario acquirente. Questo principio è stato affermato dalla Suprema Corte di cassazione con sentenza n. 32536 del 4 novembre 2022. In sintesi, la vertenza nasce a fronte della condotta di un promittente venditore il quale, stipulato il preliminare per la cessione di un immobile, vendeva poi il bene ad un terzo con relativa trascrizione dell'atto. A fronte di ciò il promissario acquirente avviava un giudizio per ottenere l'esecuzione in forma specifica del contratto, domanda che non veniva accolta in quanto era già stata trascritta la vendita del cespite a terzi. In subordine era formulata domanda di restituzione dell'acconto versato a titolo di caparra, nonché del cosiddetto lucro cessante. Sia in primo che in secondo grado quest'ultima richiesta era respinta, cosicché veniva proposto ricorso per Cassazione. I giudici di legittimità hanno ritenuto erronea la statuizione della Corte d'appello laddove ha riconosciuto la sola restituzione della caparra confirmatoria, negando il danno da lucro cessante sulla base dell'assunto secondo il quale prezzo pattuito e valore commerciale sarebbero la stessa cosa e che, stante il breve periodo intercorso tra il preliminare e la trascrizione della vendita a terzi (sei mesi), non si sarebbe realizzato alcun pregiudizio. Al riguardo la Cassazione, innanzitutto, ha precisato che il prezzo del bene dichiarato negozialmente ed il suo valore commerciale o di mercato non necessariamente si identificano. Più precisamente, il prezzo di vendita si sostanzia nella somma di denaro che le parti si sono accordate di versare per il trasferimento del bene; mentre il valore di mercato corrisponde alla stima più adeguata, correlata anche al pregio del bene immobile. Detto valore può essere ricavato attraverso il ricorso a diverse metodologie:

(i) in base al metodo sintetico comparativo, con individuazione del prezzo di mercato di immobili omogenei;

(ii) o attraverso il metodo analitico descrittivo, che valuta i costi analitici per la per realizzazione del bene;

(iii) oppure mediante l'utilizzo di una media ponderata tra i due metodi.

Nel caso di specie è mancata ogni argomentazione a sostegno dell'assunto inerente alla coincidenza tra prezzo pattuito e valore commerciale, assunto utilizzato dai Giudici di merito per escludere il lucro cessante. Tale omissione è censurabile, tanto più in presenza di elementi documentali (consulenze tecniche di parte) da cui poteva desumersi che il valore di mercato del cespite alla data di trascrizione era notevolmente superiore al semplice corrispettivo pattuito al momento del preliminare. Di conseguenza, il corretto esercizio del potere decisionale impone di determinare il valore commerciale del cespite al momento della cessione a terzi, da porre a confronto con il prezzo negoziato al preliminare (rivalutato sino alla data illegittima di cessione). Se da tale comparazione emerge una differenza, stante il maggior valore di mercato/commerciale del bene, sulla stessa deve essere calcolata la rivalutazione monetaria maturata sino alla pronuncia di condanna.

Affermato detto principio e verificata l'omissione dell'accertamento, la Corte ha cassato la decisione e rimesso la causa ad altra sezione della stessa Corte d'Appello, affinché venga decisa uniformandosi ai principi di diritto enunciati. La pronuncia riveste notevole importanza considerando che, nell'attuale prassi di mercato e considerando le tempistiche - non sollecite - di definizione dei giudizi, l'inadempimento di un accordo preliminare da parte del promittente venditore può effettivamente determinare conseguenze rilevanti a suo danno (sotto il profilo economico), idonee a scoraggiare condotte ingiustificatamente difformi dagli obblighi assunti.

Trifirò & Partners Avvocati

© Riproduzione riservata

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato